mve

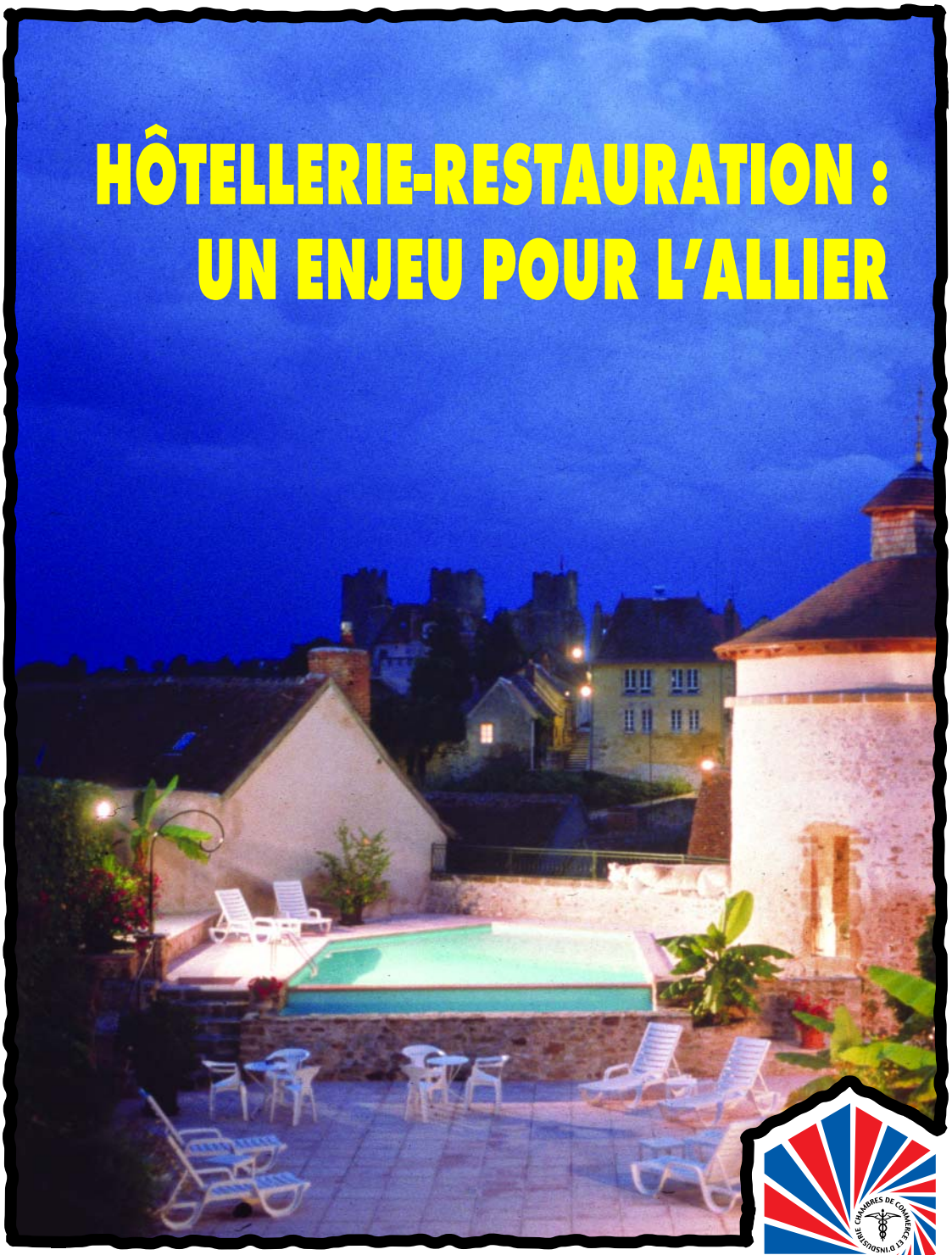
MAI 2007
N° 146
Bimestriel
2,44 EUROS/16F

CCI certifiée par
ISO 9001
BUREAU VERITAS
Certification

MOULINS VICHY ÉCONOMIQUE

MAGAZINE DE LA CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DE MOULINS-VICHY

HÔTELLERIE-RESTAURATION : UN ENJEU POUR L'ALLIER



Partenaire de l'action

www.chambersign.fr

CHAMBERSIGN

Echangez en toute confiance

DÉMATÉRIALISEZ VOS ÉCHANGES EN TOUTE CONFI@NCE

> **Authentifier** vos échanges sur internet
> **Sécuriser** vos accès informatiques et vos documents électroniques
> **Garantir** le succès de vos projets de dématérialisation

UN SEUL OUTIL INDISPENSABLE
votre Certificat Électronique :

CCI à Moulins : Colette Philippe : 04 70 35 40 00
CCI à Vichy : Bénédicte Perfetti : 04 70 30 41 28

AUVERGNE CONT@CTS
EDITION 2007

> Pour vos prospections commerciales,

> Pour connaître les adresses de fournisseurs,

> Pour identifier des contacts en entreprises,

> ...

Contact auprès de votre Chambre de Commerce et d'Industrie de Moulins-Vichy :
Isabelle Capiot 04 70 35 40 22 (CCI à Moulins)
Brigitte Lambert : 04 70 30 41 24 (CCI à Vichy)

SOMMAIRE

DOSSIER pp. 4 à 14
HÔTELLERIE-RESTAURATION :
UN ENJEU POUR L'ALLIER

ENTREPRISES pp. 15 à 19
La RN7 à l'heure des décisions
PARCOURS D'ENTREPRISE : Le service Détercentre

ACTUALITÉ pp. 20 et 21
Flash-back

COMMERCE pp. 22 à 24
Les nouveaux Pfil
Vichy Commerce : le renouveau associatif

POINT DE DROIT p. 25
Les documents commerciaux
et les mentions obligatoires

TIC p. 26
Les modules du passeport
pour l'économie numérique

Pour toute information relative aux activités de la CCI :
contact CCI Moulins : 04.70.35.40.00 – Vichy : 04.70.30.41.00

HOMMAGE
Jean-Yves Cluzel

L'ensemble des élus et des équipes de la CCI de Moulins-Vichy a ressenti une immense peine et une grande tristesse à l'annonce du décès de son vice-président, Jean-Yves Cluzel, survenu le 18 mars dernier des suites d'une longue maladie, contre laquelle il a lutté avec courage et une grande force de caractère. Né en 1956 à Vichy, où il a effectué ses études secondaires, il était titulaire d'une licence en droit et d'un DESS Droit des entreprises commerciales qu'il obtint à l'université de Paris-Assas tout en dirigeant son entreprise.

Car l'entreprise a été toute sa raison de vivre. Reprenant en 1979 les rênes de l'entreprise familiale d'extraction, de concassage de matériaux et de réaménagement foncier dont les origines remontent à 1825 et qui est devenu le Groupe CERF, un groupe puissant, aujourd'hui parmi les plus performants de ce secteur d'activité qui emploie plus de 160 salariés et dont les divers établissements sont implantés en Allier, notamment à Bransat, le siège du groupe, et dans d'autres régions. Sa compétence et ses qualités l'avaient mené à la présidence régionale de l'Union des producteurs de granulats, qu'il occupait depuis 1992. Il était également membre de la commission sociale de l'Union régionale des carrières et matériaux de construction d'Auvergne.

Ses engagements au sein de la CCI de Moulins-Vichy, où il siégeait depuis 1991, étaient exemplaires. Il avait en charge la formation, un domaine qui lui tenait tant à cœur, à travers l'Institut européen de la qualité totale, et il travaillait activement à l'ouverture prochaine à Vichy d'un Bac+5 « Qualité-sécurité-environnement ». Il pilotait également la mise en place d'un centre de ressources développement durable au sein du Pôle Lardy. Toujours désireux de donner aux jeunes une place dans le monde du travail, il avait de nombreux engagements dans le domaine de la formation professionnelle, présidant de 1999 à 2002 le centre d'apprentissage IFI 03 et contribuant notamment à mettre sur les rails l'École de la 2e chance avec le concours du Conseil général de l'Allier.

Ses connaissances en droit des sociétés en avaient fait un juge éminent du tribunal de commerce de Moulins, écouté et sollicité par ses pairs. Toujours au service des autres, il fut conseiller municipal de Vichy de 1983 à 1989. En 1995, il avait été fait chevalier dans l'ordre national du Mérite. Il participait également aux travaux du Comité d'expansion économique de l'Allier, était conseiller départemental de la Banque de France, membre du Rotary Club de Moulins et, dans le domaine sportif, il était président d'honneur du Judo-club de Saint-Pourçain. « *Jean-Yves était vraiment le modèle exemplaire de ce que doivent être tous les chefs d'entreprise. Compétent, très proche de ses collaborateurs et de son personnel, il avait l'art et la manière de créer autour de lui un véritable esprit de famille, et sa bonne humeur, son extrême délicatesse forçaient l'admiration par son exemple* », a souligné Henri Legrand, président de la CCI de Moulins-Vichy lors des obsèques de Jean-Yves Cluzel. À sa famille et à ses proches, la CCI de Moulins-Vichy présente ses sincères et respectueuses condoléances.

MVE.- Directeur de publication : Gilles Forissier - Éditeur : CCI de Moulins-Vichy, BP 1729 Moulins Cedex, tél. 04.70.35.40.00, Mail : ccimv@moulins-vichy.cci.fr - Rédaction, composition et mise en page : Bleu autour, 03500 Saint-Pourçain-sur-Sioule, tél. 04.70.45.72.45 - Imprimerie : Quillier, 03150 Varennes-sur-Allier - N° de CPPAP : 0408 B 07781 - Périodicité : bimestrielle - Dépôt légal : mai 2007 - Tirage : 6.500 exemplaires.

Toute reproduction des articles, informations et clichés photographiques publiés dans cette revue est subordonnée à l'autorisation du directeur de la publication.

ÉDITORIAL

L'hôtellerie-restauration est l'un des moteurs de notre économie. Un poids lourd en termes de chiffres d'affaires, d'emplois, d'image aussi. À l'heure où débute la saison touristique, le thème du dossier de ce MVE s'imposait. C'est l'occasion de souligner, comme cela fut le cas via le stand commun des deux CCI de l'Allier à Vichy Foirexpo, les démarches entreprises depuis plusieurs années par les professionnels, désormais regroupés dans le club Allier-Hôtels-Restaurants.

HÔTELLERIE-RESTAURATION UN ENJEU POUR L'ALLIER

Des professionnels accompagnés par les prestations et les services proposés par la CCI (transmission-reprise, centre de formation hôtelière, Atelier des TIC, pour n'en citer que quelques-uns) et qui montrent leur détermination à adapter en permanence leurs établissements aux évolutions de la clientèle. Ce dossier est aussi l'occasion, au travers de témoignages et d'explications, de brosser le panorama de ce secteur d'activité dans l'Allier.

Henri Legrand, président de la CCI de Moulins-Vichy

Présentation du "club" à Vichy Foirexpo : micro en main Jean-Michel Chavarochette au côté de Michel Sabot en veste blanche.

CLUB ALLIER HÔTELS RESTAURANTS : LES PROFESSIONNELS SE PRENNENT EN MAIN

Piliers du tourisme à travers leurs établissements, les professionnels le sont aussi en initiant une démarche de commercialisation performante qui a évolué d'un simple site Internet à un club structuré très en pointe. Détails.

C'est dans le cadre printanier du renouveau de la foire-exposition de Vichy en avril dernier, et sur le stand commun des deux CCI de l'Allier, que les professionnels de l'hôtellerie-restauration ont lancé le club Allier Hôtels Restaurants. Il s'agit là d'une étape importante dans une stratégie engagée depuis plusieurs années.

Le Club Allier Hôtels Restaurants, porté par le Groupement des métiers de l'hôtellerie (GMH), c'est tout d'abord une démarche de commercialisation, rare en France, en raison de sa dimension départementale et fédératrice. Le club rassemble en effet, l'ensemble des professionnels de l'hôtellerie et de la restauration du département, sans discrimination de marque ou de gamme. C'est ainsi que les Logis de France sont partenaires du club. Fédérée, l'offre est ainsi plus facilement commercialisable, ce qui n'est pas le cas lorsque chaque établissement demeure isolé. Deux cibles sont privilégiées par le club : d'une part, la clientèle grand public (les habitants de l'Allier, leur famille et les touristes) et, d'autre part, la clientèle du monde des affaires.

Bien entendu, il ne s'agit pour le club de prospecter hors-département, cette fonction étant déjà assurée par le CDT et les Offices de tourisme. L'objectif du club consiste à optimiser la vocation commerciale des hôtels et restaurants du département et à privilégier une commercialisation intra-départementale.

L'outil de communication du club est le site **www.allier-hotels-restaurants.com** que des milliers de personnes ont déjà utilisé pour rechercher un hébergement ou une table.

Ce produit décliné sous la forme d'un site est le contact unique pour les personnes et les entreprises à la recherche d'un restaurant pour une escapade gourmande, d'un hébergement de confort pour un week-end détente, ou d'une salle où organiser une réunion, un repas d'affaires, un séminaire. La grande nouveauté du site, dont la troisième version a été présentée à Vichy Foirexpo, est d'intègrer une offre de services dédiés au monde des affaires. La charte graphique, plus attractive, a aussi été repensée afin de correspondre davantage avec celle du CDT et ainsi renforcer l'identité départementale. Ces nouveautés seront en ligne d'ici mai-juin.

À noter que les professionnels eux-mêmes ont conçu, avec des soutiens techniques de la CCI, les sites successifs, s'efforçant toujours de se mettre à la place d'un client.

Une démarche globale

Le site **www.allier-hotels-restaurants.com** avait été mis en place sous cette adresse en 2003 par le Groupement des métiers de l'hôtellerie (GMH) de l'Allier présidé par Jean-Michel Chavarochette. Il succédait alors au site avichy.com créé par les professionnels de Vichy, dont l'initiative a fait boule de neige et pris une dimension départementale.

Le site actuel représente une démarche commerciale collective rare en France et, fédérant les professionnels du GMH en liaison avec ceux de la fédération départementale des Logis de France, il fait de l'Allier le département le plus performant d'Auvergne pour la commercialisation des professionnels par Internet.

Le club Allier Hôtels Restaurants ne peut cependant se réduire à son site, qui est avant tout un outil. La démarche fédérative a mobilisé bien d'autres actions, les professionnels ayant en effet compris que pour bien se vendre il ne fallait pas seulement se regrouper sur un site Internet, mais aussi se professionnaliser activement afin d'être plus compétitif et attractif. Dans ce domaine, les actions entreprises par les réseaux, comme le GMH et la fédération départementale des Logis de France (présidée par Michel Sabot ; lire par ailleurs), ont un rôle mobilisateur pour leurs adhérents, et exemplaire pour les autres.

Les professionnels sont aussi confrontés à d'autres enjeux, tels le renforcement de la réglementation, le défi de la transmission ou encore l'assimilation des nouvelles technologies : ils sont au menu du club Allier Hôtels Restaurants, qui peut s'appuyer sur les services de la CCI (accompagnement individuel, CEL, CFH, réseau Transcommerce, TIC, etc.) pour mettre en œuvre les dispositifs de soutien disponibles (lire dans la suite du dossier). ■

Jacques Décoret, le cœur dans les étoiles

Jacques Décoret, l'étoilé de l'Allier, encore distingué comme "espoir deux étoiles" dans le guide Michelin 2007, va quitter l'avenue Gramont dans quelques mois pour la rue Prunelle, près des parcs. Plus qu'un déménagement, c'est un investissement pour ce restaurateur qui a acquis une renommée plus que nationale avec sa cuisine créative. « *Notre futur établissement va être un grand changement pour mon épouse, Martine, et mon équipe, car il va nous permettre de travailler dans la continuité : nous allons passer de 110 à 800 m², d'où la création de cinq chambres pour nos clients ; il devenait difficile de faire nos préparations dans une cuisine de 30 m² alors que nous disposerons de 80 m². La salle sera aussi plus spacieuse : elle sera créée dans le parc, sous une bulle de verre, l'ensemble étant conçu par l'architecte Jean-Michel Brouillat, qui vient de remodeler Le Clos des Cimes, de Régis Marcon. Les travaux vont représenter un investissement de 1,2 million d'euros, dont l'amortissement va être étalé sur une quinzaine d'années, plus un loyer mensuel égal au remboursement de l'emprunt de la Ville, qui a racheté à l'État le bâtiment dit le Chalet après avoir fait préemption avec la Région. Malgré le soutien de ces collectivités territoriales, il a fallu quatre ans de cheminements administratifs pour réaliser ce projet auquel nous tenions. Le confort et l'espace seront appréciés par notre clientèle, nous en sommes heureux...* »

La ferme du froid
Fournisseur de surgelés, glaces et produits frais aux professionnels de la restauration
MIKO
L'équipe qui vous fait gagner !
Relais d'Or
ZA du Davayat – 03110 SAINT-RÉMY-EN-ROLLAT – Tél. 04.70.59.84.84 – Fax. 04.70.59.56.00

L'ALLIER, 2e OFFRE D'AUVERGNE EN HÔTELLERIE-RESTAURATION

Grâce à son pôle vichyssois et à une qualité d'ensemble, l'hôtellerie-restauration de l'Allier est la deuxième de l'Auvergne. État des lieux en chiffres.

Le poids de l'hôtellerie-restauration bourbonnaise

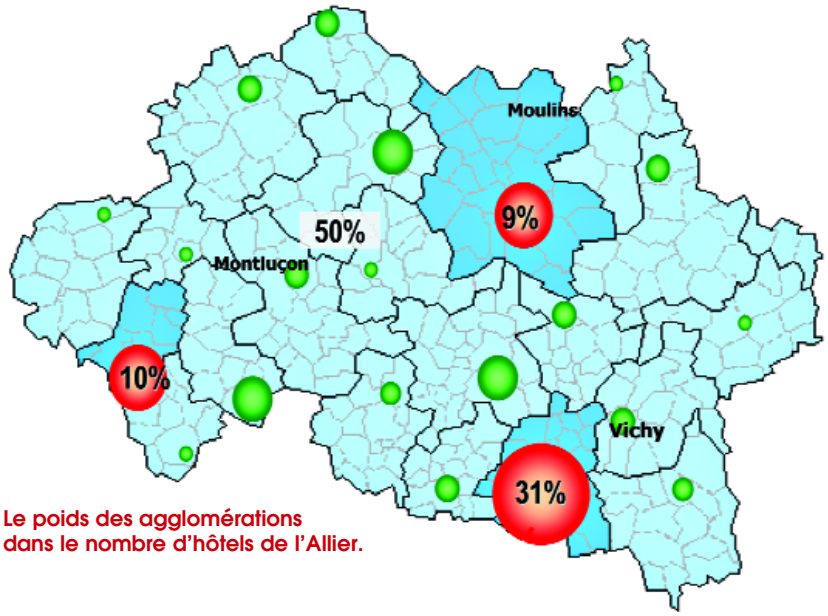
- 212 hôtels et 649 restaurants (soit **23 %** des hôtels et restaurants de l'Auvergne, derrière le Puy-de-Dôme, 45%), avec 44% des chambres de l'Allier implantées à Vichy et 28,5% en dehors des trois agglomérations bourbonnaises.
- Plus de 76 millions d'euros de retombées directes pour plus de 3.000 professionnels et pour le département.
- Plus de 8,4 millions d'euros investis par le secteur chaque année (l'investissement pour maintenir la performance d'un établissement moyen et haut de gamme varie de 30.000€ à 60.000€ par an : la modernisation d'une chambre est estimée à 15.000€ ; suite au nouvel arrêté sur la sécurité, la mise en conformité d'un hôtel varie entre 80.000€ et 100.000€ sur trois ans.

Une offre de qualité

Les 212 hôtels bourbonnais (soit 4.479 chambres) se répartissent en **4** "quatre étoiles" (sur les 5 que compte l'Auvergne, soit 295 chambres bourbonnaises), **10** "trois étoiles" (soit 497 chambres), **82** "deux étoiles" (soit 2.051 chambres), **23** "une étoile" (soit 403 chambres) et **93** non classés et sans étoile (soit 1.233 chambres). Plus de **17% des chambres sont ainsi classées 3* et 4***, contre 13% pour le reste de l'Auvergne. Malgré cette qualité, les prix moyens pratiqués dans l'Allier sont inférieurs de 55 à 67%, à prestations identiques, à ceux des métropoles régionales françaises (25€ et 80€ d'écart en chambre double, respectivement "deux étoiles" et en

CHRISTOPHE VIF (HÔTEL DE PARIS, JALIGNY) : NE PAS CESSER D'INVESTIR

Installés en 1990 à Jaligny-sur-Besbre, Christophe et Béatrice Vif se sont vite employés à transformer l'Hôtel de Paris pour le faire entrer dans le réseau des Logis de France. Depuis, il n'a cessé d'investir, et il devrait bientôt obtenir les "trois cheminées". « *Le premier investissement a été d'aménager des salles de bains dans toutes les chambres. Aujourd'hui, nous venons d'aménager un salon, de rénover les sept chambres, qui sont climatisées, et de créer deux chambres familiales en concertation avec la CCI de Moulins-Vichy, le CDT et le parc de loisirs Le Pal. Du fait de l'entrée en vigueur des nouvelles normes de sécurité, ces travaux ont été complétés en cours de route par l'installation de portes coupe-feu, si bien que le coût de cette tranche va dépasser les 100.000€. Mais depuis j'enregistre 30% de nuitées en plus, notamment après avoir fait connaître ces aménagements à des entreprises locales qui ignoraient mon existence… Mes investissements suivent la demande de la clientèle ; je suis aussi très "Logis de France" : je prends des idées chez mes collègues qui investissent, je m'efforce de conforter mes "deux cheminées" et d'en gagner une troisième. J'emploie déjà une dizaine de personnes à l'année grâce au service traiteur créé il y a quelques années. Mais la dernière création d'emploi résulte de la rénovation de l'hôtellerie, et c'est dans cette partie plutôt que dans la restauration que nous nous développerons. Pour 2008, nous avons déjà prévu la réfection des façades et des aménagements pour les personnes handicapées…* »



Le poids des agglomérations dans le nombre d'hôtels de l'Allier.

"quatre étoiles"), ce qui peut attirer la clientèle mais freine les investissements et donc la performance des entreprises.

Un nombre d'établissements en baisse

Depuis 1996, le nombre d'hôtels et de restaurants de l'Allier est passé de 1.085 à 861, soit une **perte de 224 établissements** (-21%), soit encore presque autant d'établissements que le Cantal et la Haute-Loire réunis (-232) mais moins que le Puy-de-Dôme (-267). La perte a été seulement de 10 % sur l'agglomération de Moulins, mais de **32% sur Vichy**, donc en relation avec le déclin du thermalisme.

Une fréquentation en baisse

● Avec 24% des chambres de l'Auvergne, l'Allier représente 24% des nuitées de la région. La fréquentation y est cependant **en légère baisse depuis 2003** (5%) alors que les autres départements auvergnats ont marqué un très léger redressement en 2004.

● La fréquentation est marquée par : une **activité très saisonnière**, entre un pic d'environ 120.000 nuitées par mois en juillet-août et un creux à 40.000 de novembre à février ; **une clientèle d'agrément (60%)** plus que d'affaires (40%), sachant cependant que cette dernière est majoritaire de novembre à avril ; **très peu de clientèle étrangère** (12% des nuitées).

● **Trois modes de gestion des hôtels :** 69% en indépendant, 21% en chaînes volontaires (Logis de France, Citotel, Contact Hôtel, L'hôtellerie familiale, Inter-Hôtel, Châteaux-&-Hôtels de France, Best Western), et, taux très supérieur à la moyenne régionale, 10% en chaînes intégrées (notamment celles du groupe Accor). ■

ALETTI PALACE HÔTEL : ÉTOILES, CHARME ET MODERNITÉ

Alors que les autres palaces de Vichy ont abdiqué, suite au déclin du thermalisme, l'Aletti Palace Hôtel (130 chambres, 30 à 48 salariés) a résisté et remis ses quatre étoiles au goût du jour. Son rachat en 1992 par un groupe immobilier avait été marqué par une rénovation en profondeur et, depuis, l'établissement investit chaque année pour tenir son rang et s'adapter au renouvellement de la clientèle : « *Nous avons été amenés depuis quelques années à nous positionner, à cause de la diminution des touristes, sur la clientèle affaires, qui représente aujourd'hui 75% de notre fréquentation*, explique Jean-Philippe Vernet, le directeur (notre photo). *À son intention, nous proposons 1.000 m² de salles pour organiser des séminaires, nous sommes aussi équipés Wi-Fi depuis trois ans, notre atout restant un cadre prestigieux, particulièrement valorisant pour les entreprises de la région qui reçoivent des visiteurs. Autre ouverture, l'Aletti s'est affilié à la chaîne volontaire Best Western qui regroupe 250 établissements en France et où nous figurons parmi les plus prestigieux. Et l'Aletti est pleinement ouvert sur Vichy, qui ne manque pas d'attraits mais qui a besoin de se recréer une image. J'entends souvent dans les salons "Vous avez tout ça à Vichy et on ne le sait pas…". Nous avons en effet une architecture, des parcs, un opéra, des commerces et j'en passe, qui sont des points forts touristiques exceptionnels. Nous travaillons beaucoup avec les acteurs locaux du tourisme que sont, entre autres, l'Office de tourisme de Vichy (tourisme d'affaires et sportif, centrale de réservation), le milieu des courses ou encore le CDT de l'Allier (dont il nous arrive aussi d'accueillir les tours-opérateurs en visite dans les meilleures conditions). Enfin, bien que n'ayant pas d'accès direct aux soins de remise en forme, nous exploitons ce nouveau segment avec les structures existantes et souhaitons le développer en aménageant, cette année, au sein même de l'Aletti, un espace bien-être avec salle de musculation, spa et hammam, ce qui répondra aussi à la demande de notre clientèle d'affaires.* »

SOFITEL, NOVOTEL ET IBIS (VICHY) : LA FORCE DE VENTE DES ENSEIGNES

Dans le cadre du plan de relance thermale de Vichy lancé il y a vingt ans, les centres thermaux Les bains Callou et les Dômes (aujourd'hui Thermalia) ont été couplés à des hôtels pour un accès direct aux soins. Les murs de ces établissements appartenaient à la CFV (Compagnie fermière de Vichy), mais ils étaient exploités sous les enseignes Ibis et Novotel par le groupe Accor, Le mandat de gestion inclut aussi un troisième hôtel, le quatre étoiles Les Célestins, racheté par la CFV en 2000 et exploité depuis par le groupe Accor sous son enseigne la plus prestigieuse : Sofitel.

« *Ces trois hôtels font partie d'un réseau, et ils bénéficient de sa force de vente,* explique Jean de Nadon, directeur général pour le groupe Accor à la fois de l'Ibis, du Novotel et du Sofitel (notre photo) ; *c'est aussi l'assurance d'être présent dans de nombreux guides et d'attirer une clientèle de passage qui n'aura pas de mauvaise surprise en s'arrêtant ici ; les trois établissements forment un noyau d'enseignes fortes, comme il y en a sur Clermont-Ferrand, et contribuent ainsi à l'attractivité hôtelière de Vichy. Nos sources de clientèles sont cependant diverses et la CFV a mandaté le groupe Accor pour optimiser chacune d'elles. Nous avons ainsi une offre de séminaires qui est relayée par les bureaux de vente du réseau international d'Accor, ainsi que des produits de cure et de remise en forme que notre groupe de commerciaux de Vichy met au point avec la CFV et exploite pour elle. Actuellement, nous exploitons le nouveau programme "Maigrir à Vichy". Le Sofitel, qui est notre établissement phare ici, avec ses étoiles et son spa Les Célestins, s'y implique particulièrement : le restaurant N3, où le chef Pierre-Yves Lorgeoux est un pionnier de la gastronomie diététique, vient d'être réaménagé – un investissement de la CFV, la propriétaire des lieux, je le rappelle – pour donner une nouvelle image adéquate au programme. Mais nos commerciaux déclinent aussi ce programme diététique à l'Ibis et au Novotel, ainsi que dans six autres établissements de Vichy qui viennent d'être labellisés "Saveurs, Plaisir & Santé".* »

HERVÉ CHANDIOUX (LE CLOS DE BOURGOGNE, MOULINS) : GRAND CONFORT

« *Charme et raffinement d'une gentilhommière* » : c'est ainsi que le Michelin 2007 signale Le Clos de Bourgogne qui, depuis que sa table gastronomique s'est adjoint onze chambres classées quatre étoiles au début de l'année, fait partie du petit cercle des trois établissements grand confort de l'Allier. Rappelons que l'établissement a été créé de toutes pièces en 2005 à l'initiative de Bernard Chandioux, industriel à Lusigny, dont le fils, Hervé Chandioux est aussi le chef de cuisine et l'exploitant : « *Il nous faut encore le temps de faire connaître nos chambres, qui sont d'ailleurs très appréciées des clients du restaurant, même lorsqu'ils viennent de Nevers, car ils peuvent ainsi apprécier tranquillement notre cave. Depuis quelques semaines, nous faisons aussi partie de Château-&-Hôtels de France, car, même pour un "quatre étoiles", c'est une nécessité que d'être référencé dans un réseau bien connu de la clientèle que vous recherchez.* »

LOGIS DE FRANCE : TOUJOURS PLUS DE PROFESSIONNALISATION

Premier réseau de France en hôtellerie-restauration, les Logis de France sont organisés en fédérations départementales où les actions de professionnalisation lancées par les instances nationales peuvent se déployer. La fédération de l'Allier, présidée par Michel Sabot, le propriétaire de la Colombière à Abrest, s'y est préparé dès 2000. « *Les audits "mystères" de nos 35 établissements par un cabinet spécialisé ont commencé en 2005 ; ils terminent leur visite cette année, et tous nos Logis de France seront alors reclassés selon la grille 2005.*

L'effet stimulant du réseau

Nous en tirons un bilan satisfaisant : la majorité des établissements ont été confirmés et deux d'entre eux ont gagné une troisième cheminée, après avoir fait des travaux, ce qui a donc porté ses fruits… Nous avons aussi eu le plaisir d'intégrer deux établissements du bassin de Montluçon qui sont entrés avec trois cheminées, une catégorie qui représente maintenant 40% des Logis de l'Allier, quand la moyenne nationale est de 22%. Les Bourbonnais ont donc fait des efforts remarquables ; ils ont d'ailleurs fait partie des départements pionniers dans la démarche de reclassement. Nous avons pu vérifier que l'appartenance à un réseau a un effet stimulant qui fait que les obligations prévues par notre charte passent mieux. Et nos adhérents ont compris que d'être dans un guide tiré à 850.000 exemplaires, cela aide beaucoup à améliorer le taux de remplissage. En 2008, nous allons repartir pour une nouvelle grille qui courra aussi sur trois ans et nous aidera à pousser un peu plus la qualité des Logis de France de l'Allier, avec notamment de nouveaux thèmes comme la chambre "en ligne". » Cette démarche est donc exemplaire pour tous les professionnels, et elle s'est ainsi étroitement associée avec celle du club Allier-Hôtels-Restaurants. ■

Le réseau Logis de France disposait déjà d'une forte notoriété. Elle se double désormais d'une grande exigence de qualité.

Debouts autour de Michel Sabot, les frères Paszkudski (Le Midland) et assis, M. Belabed (Le Pavillon d'Enghien).

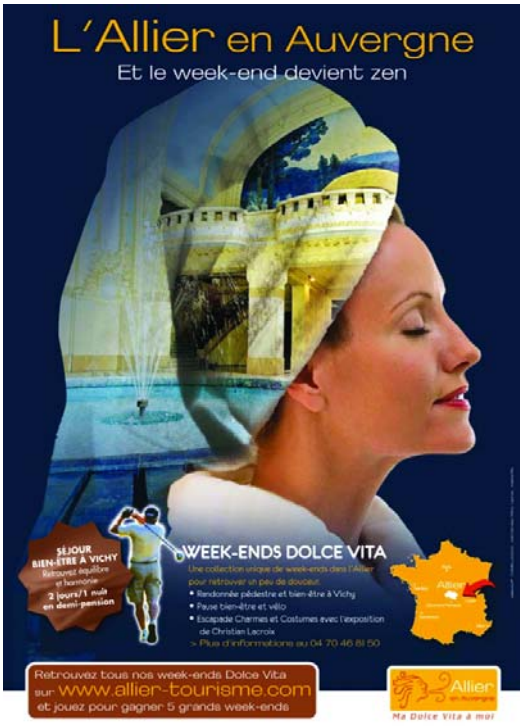
LA CIMBALI
Le N°1 des Machines à Café Espresso
MAINTENANCE ★ CHR ★
- Location de machine à café
- Climatisation
- Installation frigorifique
- Grande cuisine
- Conception/réalisation des plans aux normes
- Hottes (extraction)
- Laverie

ÉQUIPEMENT PROFESSIONNEL DES MÉTIERS DE BOUCHE

Michel RENAULT
Concessionnaire / Assistance technique
Tél. 04.70.59.70.17 – 06.07.21.50.37

L'ALLIER, TERRE DE DOUCEURS

Véronique Dufréchou, directrice du Comité départemental du tourisme de l'Allier (CDT), présente la nouvelle campagne de communication « Dolce Vita », une nouvelle image du département plus intime, plus chaleureuse, plus épanouie…


L'Allier en Auvergne
Et le week-end devient zen
SÉJOUR BIEN-ÊTRE À VICHY
2 jours/1 nuit en demi-pension
WEEK-ENDS DOLCE VITA
Retrouvez tous nos week-ends Dolce Vita sur www.allier-tourisme.com et jouez pour gagner 5 grands week-ends
Allier en Auvergne
Ma Dolce Vita à moi

Les deux encarts de la nouvelle campagne du CDT…

***Moulins-Vichy Économique.*– Le CDT lance, ce printemps, une grande et nouvelle campagne de communication. Pourquoi ?**

Véronique Dufréchou.– Depuis 2002, un travail de fond a été entrepris. Les conclusions de ce travail, synthétisées dans le second schéma de développement du tourisme et des loisirs, donnent les grandes orientations de 2006 à 2010. Grâce à l'observatoire du tourisme du CDT, qui étudie chiffres et statistiques, nous avons identifié qu'une bonne part de la clientèle de l'Allier était une clientèle de passage et d'étape, notamment en provenance des régions parisienne et lyonnaise. Ces informations affinées par les outils dont nous disposons pour connaître les visiteurs (enquêtes de conjoncture, observatoire SPOT, études de marchés, « tracking » Internet, etc.) ont donc permis de mieux cerner les touristes du département mais aussi le public potentiel que l'on veut atteindre à travers nos actions. Ce public, plutôt constitué de cadres moyens et supérieurs de 40 à 60 ans, vient dans l'Allier pour des week-ends ou de courts séjours.

Le tourisme évolue sans cesse. Il y a dix ans, on savait au mois de mai la tendance de la saison. Aujourd'hui, le cœur de saison se raccourcit et les inter-saisons se développent. Il faut être compétitif et réactif, car le choix des destinations se décide de plus en plus au dernier moment. Auparavant, notre stratégie n'était peut-être pas assez lisible, car nous nous adressions sans doute à trop de cibles différentes. Il nous est donc apparu nécessaire de définir un plan marketing et un plan de communication plus ciblé et ambitieux.

***MVE.*– … dont le slogan peut paraître assez surprenant…**

V. D.– Le slogan "Ma Dolce Vita à moi" est en effet volontairement décalé ; et il le faut pour être entendu. Il résume les trois piliers sur lesquels se base toute la nouvelle communication du CDT : une nature intimiste, douce et préservée, la notion centrale de bien-être (remise en forme, activités douces de pleine nature) et enfin l'aspect "glamour" de l'histoire et du patrimoine du département, que l'on retrouve par exemple dans la saga des Bourbons ou le CNCS. Le principe de départ est de s'adresser avant tout au client et non de présenter un catalogue exhaustif et soporifique de l'offre. Le slogan ne surprend nullement les touristes interrogés qui nous confirment que l'expression « dolce vita » convient au séjour qu'ils viennent de passer. On est aussi sur une image chaleureuse, que renforcent les racines latines d'une expression, qui évoque la douceur de vivre, la joie. Quant au logo, il apporte une dimension humaine, du souffle, du dynamisme, de la féminité et associe l'Allier à sa région. Tout en affirmant son appartenance à l'Auvergne, 6e région française en notoriété spontanée, l'Allier apporte

L'Allier en Auvergne
Et le week-end devient glamour
WEEK-ENDS DOLCE VITA
Retrouvez tous nos week-ends Dolce Vita sur www.allier-tourisme.com
Allier en Auvergne
Ma Dolce Vita à moi

… sont publiés dans la presse magazine nationale.

Allier en Auvergne
VRAIMENT
Glamour
Tous en scène !
Où se trouve la plus belle garde-robe du monde ?
Non, vous ne rêvez pas !
Réinventons la légèreté, donnons-lui ce petit raffinement qui la rend si belle. Au milieu des châteaux de campagne et des froufrous des costumes de scène, l'esprit s'envole, tourbillonne mais ne se perd pas !

L'un des axes de la nouvelle communication du CDT, autour, notamment, du centre national du costume de scène, à Moulins.

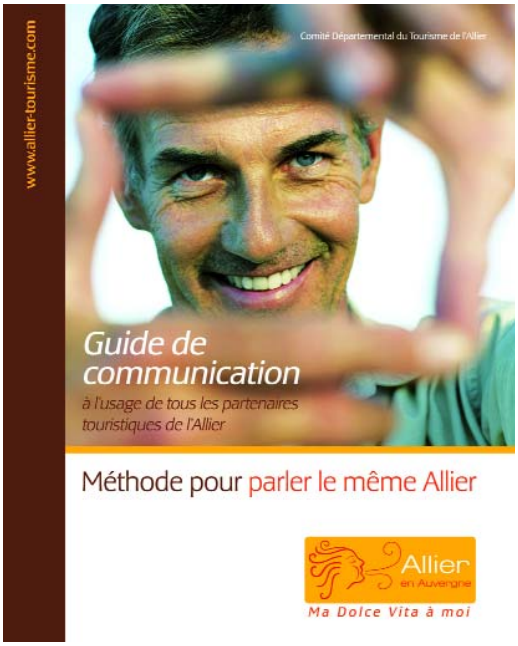
ainsi une touche différente à son image « outdoor ». Par ailleurs, le travail de promotion engagé avec le Comité régional du tourisme (CRT) sur les salons nationaux et européens se poursuit.
Notre nouvelle stratégie n'est pas seulement un changement de charte graphique : elle se répercute sur l'ensemble de nos actions avec la création de nouveaux produits (séjours clé en main), d'une gamme de brochures rénovée, du site Internet et d'actions de communication plus offensives.

***MVE.*– Quelles vont être justement les premières actions de la campagne ?**

V .D.– La première action est une campagne de communication dans la presse magazine. Depuis la mi-avril, les charmes de l'Allier ont ainsi été (ou le seront bientôt) dévoilés en pleine page dans *Notre Temps*, *Le Figaro Magazine*, *Le Nouvel Observateur*, *L'Express*, *Paris Match*, *Télérama* et *Femme Actuelle*. Le CDT s'adresse plus spécifiquement aux femmes, souvent décisionnaires en matière de choix de destinations touristiques.
Deux annonces sont proposées, l'une « zen » axée sur le thème de la remise en forme, l'autre, dite « glamour », centrée sur la richesse culturelle, notamment sur l'exposition Christian Lacroix au CNCS.
La deuxième action est une campagne d'envoi de mails (140.000 adresses sélectionnées en fonction de nos cibles) incitant les internautes à venir visiter le site **www.allier-tourisme.com**, totalement relooké et à participer à un jeu permettant de gagner des week-ends. Internet est le média privilégié du secteur touristique. C'est pourquoi nous avons nettement amélioré le service de préréservation de notre site Internet.

***MVE.*– Vous souhaitez aussi, comme il est écrit sur l'un des documents de la campagne, que les professionnels du tourisme "parlent le même Allier". Comment arriver à cela ?**

V. D.– Nous avons établi des partenariats avec de nombreux professionnels. Toute cette stratégie a été menée conjointement avec l'ensemble des intervenants du secteur touristique départemental. Depuis plusieurs années déjà, le CDT accompagne et conseille les porteurs de projet, apporte son appui en matière de communication, marketing ou commercialisation auprès de ceux, privés ou publics, qui nous le demandent.
D'ailleurs, la stratégie s'appuie sur la réalité telle qu'elle est vécue tous les jours par les acteurs eux-mêmes. Ceux-ci ont d'ailleurs eu ➤


www.allier-tourisme.com
Comité Départemental du Tourisme de l'Allier
Guide de communication
à l'usage de tous les partenaires touristiques de l'Allier
Méthode pour parler le même Allier
Allier en Auvergne
Ma Dolce Vita à moi

des réactions positives lors de la présentation de cette stratégie. J'ajoute qu'une large concertation avec eux, menée en 2006 lors de tables rondes thématiques, a été très riche d'enseignements sur l'image et l'identité du département. Elle a orienté le choix du positionnement. Nous avons créé un guide de communication pour que chacun puisse adapter le concept Dolce Vita à ses propres enjeux. Dans un deuxième temps, nous envisageons de créer une PLV *[publicité sur le lieu de vente]* pour pouvoir rassembler les différents supports de communication que le CDT décline. La documentation touristique du CDT est aussi de plus en plus demandée par des entrepreneurs qui souhaitent donner à leurs invités une image positive du département. Nous souhaitons que de nombreux partenaires nous rejoignent. La finalité, après tout, c'est que les professionnels développent leur chiffre d'affaires et l'économie du département. C'est cela qui est essentiel.
Et rendez-vous à tous sur le site **www-allier-tourisme.com** pour gagner de superbes week-ends… dolce vita bien entendu ! ■

Le tourisme en Allier : quelques chiffres

- **271 millions d'euros dépensés annuellement par la clientèle touristique dans l'Allier ;**
- **Plus de 400.000 visiteurs au PAL.**
- **64% des touristes passent moins de quatre nuits dans l'Allier ;**
- **Plus d'1,7 million de nuitées en hébergement marchand (soit 16% de la fréquentation en Auvergne) dans une année.**

LES ENJEUX DE LA PROFESSION

Transmission, réglementation, informatisation : trois thèmes parmi les enjeux majeurs du secteur de l'hôtellerie-restauration. Témoignages et précisions.

René Cazals, transmettre le Relais du Lac (Mayet-de-Montagne)

Après de nombreuses années à la tête du Relais du lac – le seul Logis de France classé "2 cheminées" en Montagne bourbonnaise –, René Cazals va prendre sa retraite l'été prochain : « *Mon fils Fabrice travaille avec moi depuis quelque temps ; il a une solide formation hôtelière, mais reprendre un établissement tel que celui-ci ne va pas de soi, car l'activité est très saisonnière, et nous travaillons dans un secteur où il me semble y avoir un surcroît de gîtes ruraux qui n'ont pas les mêmes charges que les professionnels. Mon fils a donc choisi de reprendre, avec prudence : la cessation de fonds se fera sous forme de location-gérance, ce qui lui laissera la possibilité de se retirer au bout d'un an si l'affaire ne lui paraît pas rentable. Pour alléger au maximum les charges, il s'oriente aussi vers un régime de micro-entreprise. Maintenant, il met cela au point avec les services de la CCI de Moulins-Vichy, qui l'aidera à monter les dossiers.* »

Roseline Besche et Alban Mabboux (La Marguetière, Andelaroche) : « le cadre et le calme »

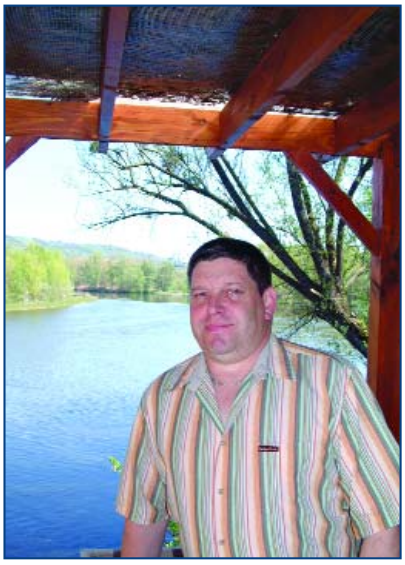
En limite de la Loire et de la Saône-et-Loire, L'Auberge de La Marguetière dispose d'un cadre des plus reposants. Ce Logis de France de dix chambres offre de vastes salles de restaurant (150 couverts à l'intérieur et 50 en terrasse), six bungalows et une magnifique piscine biologique, l'une des premières construites en France, le tout au milieu d'un bois de sapins surplombant un étang. Un havre de paix créé à partir d'une petite « *auberge de week-end* » par Denise Fouilland il y a presque deux décennies dans le coin de l'est de l'Allier que l'on pourrait croire à l'écart des routes touristiques. Mais l'exceptionnel panorama y attire de nombreux clients, notammment étrangers qui viennent ici « *pour le*

cadre et le calme », souligne Roseline Besche. Alors que la fondatrice pensait à la retraite, et pour ne pas voir sortir de la famille l'établissement où ils ont joué gamins, Roseline Besche et Alban Mabboux, nièce et neveu de la fondatrice, ont retroussé leurs manches, rassemblé leurs forces et mobilisé financièrement leurs familles. L'une et l'autre, titulaire d'un BEP hôtellerie option cuisine obtenu à l'IFI 03 et d'un CAP de serveur du CFA de Mercurey, envisageaient bien de prendre à terme une affaire mais leur jeune âge (elle a 25 ans, lui 18) ne les y prédisposait pas, a priori. Évoqué à l'été dernier, le projet a pourtant pris rapidement corps : les deux cousins ont pris en janvier dernier la suite de leur tante, prenant chacun 50% du capital de la SARL. Les cousins se sont répartis les tâches : cuisine (traditionnelle, avec notamment le fameux "chaubroche", queue de bœuf mijotée au vin rouge) et comptabilité pour Roseline, service et entretien pour Alban. Après une très courte fermeture pour effectuer quelques travaux, les voilà prêts à affronter leur première saison. Ils ne manquent pas d'idées par animer cet espace (soirées à thèmes, concours de pétanques, accueil de groupes cyclotouristes, efforts sur la clientèle famille), ont entrepris de redécorer et de rénover les chambres, et ont modifié et nettoyé les abords. Bien référencée dans de nombreux guides, La Marguetière pourrait aussi bénéficier de la perspective de la déviation de la RN7 à La Pacaudière, qui devrait passer non loin du site et devrait ainsi en améliorer l'accès.

Patrick Croisille, La Promenade (Abrest) : la sécurité, un investissement à part entière

Lorsqu'en 2001 Patrick Croisille avait repris La Promenade, le bar-restaurant-hôtel de la route d'Hauterive (avec une terrasse privilégiée au bord de l'Allier), il avait demandé au cédant les documents sur la conformité de l'établissement : on lui avait répondu que ces derniers n'étaient pas obligatoires et qu'il n'y avait jamais eu de contrôle ni d'ailleurs d'incident à La Promenade en quatorze années d'exploitation. La réception, en février dernier, de l'avis du passage dès mars de la commission de sécurité surprend donc Patrick Croisille : « *Je n'étais pas très alerté sur les conséquences de l'arrêté sur la sécurité* paru six mois avant et donc dans l'impossibilité de fournir les documents de conformité exigés lors du passage de la commission. J'ai donc demandé un report de celui-ci et je me suis aussitôt renseigné auprès de la CCI de Moulins-Vichy avant de contacter des experts puis de demander des devis. Pour être en conformité, il faut prévoir des travaux sur l'installation électrique et la mise en place de systèmes de détection et d'alarme. Cela représente un investissement de près de 25.000€, uniquement pour la partie "restaurant" car il faudra sans doute rajouter 15.000€ pour la partie "hôtel" (trois chambres surtout utilisées en pension, mais que je vais peut-être fermer car l'investissement risque d'être trop lourd et disproportionné…). Je viens de communiquer mes devis aux services de la CCI pour monter un dossier et solliciter les aides du Conseil général aux investissements de mise aux normes.* »

* Lire ci-dessous l'article consacré à cet arrêté.



L'évolution de la réglementation

Parmi les enjeux auxquels les professionnels se trouvent confrontés figure maintenant en bonne place l'évolution de la réglementation. Les exemples les plus récents, et non les moins marquants, sont l'instauration d'un permis d'exploitation avec obligation de formation pour les futurs titulaires d'une licence de débit de boissons et l'arrêté du 24 juillet 2006. Ce dernier a en effet considérablement modifié la réglementation contre les risques d'incendie et de panique dans les établissements, puisque, en plus du renforcement des mesures déjà prévues, les hôtels de 5e catégorie (non classés) et les restaurants sont désormais concernés. La nouvelle réglementation (encloisonnement des escaliers, blocs-portes pare-flammes, installation d'alarmes spécifiques, contrôles réguliers, etc.) s'applique aux établissements existants (qui ont un délai de cinq ans à compter du 5 novembre 2006 pour se mettre aux normes), aussi bien qu'à ceux qui seront créés.

Jean-François Richemont (Hôtel de Naples, Vichy) : « *Le Diag TIC correspondait parfaitement à ce que recherchais* »

Précédemment gérant d'un bar-brasserie à Rouen, Jean-François Richemont est , depuis janvier, le propriétaire de l'Hôtel de Naples, au 22 de la rue de Paris, à Vichy. Un établissement de 28 chambres mais qui fonctionnait jusqu'à présent « *à l'ancienne, avec un planning papier* ». Pour le nouveau propriétaire, l'urgence était donc de pouvoir disposer d'outils modernes et efficaces. Ayant rapidement équipé l'établissement d'un ordinateur et d'une connexion wi-fi, Jean-François Richemont s'est lancé à la recherche d'un logiciel de gestion hôtelière. Mais, explique-t-il, « *il en existe une multitude et j'avais surtout trouvé des choses à un prix prohibitif, avec des maintenances élevées.* » C'est là qu'intervient le Diag TIC, une opération lancée et financée par le Conseil général pour les entreprises de moins de vingt salariés en situation de reprise et piloté par L'Atelier des TIC. Son but ? Faire l'état des lieux général en matière de TIC puis envisager des types de solutions adaptées à la situation et aux besoins de l'entreprise. Dans le cas de l'Hôtel de Naples, cette démarche a permis d'aiguiller l'hôtelier vers les logiciels libres. « *Cela correspondait parfaitement à ce que je recherchais* », souligne, satisfait, Jean-François Richemont. Le téléchargement effectué, le nouvel outil permet de faire de nombreuses tâches : enregistrer les réservations, faire la facturation, etc. Un outil arrivé à point nommé, avant l'ouverture de la saison, la première du nouveau patron dans la station themale.

À noter aussi que L'Atelier des TIC pilote également dans l'Allier le programme Tourisma'TIC, destiné spécifiquement à soutenir les professionnels du tourisme dans leurs démarches TIC innovantes (lire notamment le précédent *MVE*). L'une des actions phares de ce programme est le plan Allier Wireless qui prévoit la création d'un réseau de connexion sans fil auquel les établissements adhérents seraient reliés, ainsi qu'une aide financière à l'installlation des bornes et la mutualisation des frais entraînés par cette technologie. ■

L'accompagnement du CFH

Partenaire privilégié des hôteliers-restaurateurs, le Centre de formation hôtelière de la CCI de Moulins-Vichy accompagne les professionnels dans tous les aspects de formation. Ainsi, un stage créateur-repreneur en hôtellerie-restauration sera organisé à partir du 1er octobre. D'une durée de 400 heures. Il est mis en place grâce au financement de l'Assedic Auvergne pour les personnes en recherche d'emploi répondant aux critères de recrutement. Il est aussi ouvert aux salariés d'entreprise, dans le cadre du plan de formation de l'entreprise ou d'un congé individuel de formation. Parmi les thèmes traités, des modules sur le marketing, l'aspect commercial, l'informatique et la gestion financière et d'exploitation. D'autres formations sont également organisées au CFH : cuisine des plats du jour (11 et 12 juin), guide des bonnes pratiques d'hygiène (20 juin) et maîtrise des coûts en restauration (25 et 26 juin). Autant de formations très concrètes et très utiles pour les professionnels.

Transmettre son entreprise

Plus de 3.500 dirigeants d'entreprise de l'Allier ont plus de 55 ans et 1.800 ont plus de 60 ans. Ces statistiques générales se retrouvent dans l'hôtellerie et la restauration, avec 330 professionnels âgés de plus de 55 ans. C'est pourquoi ces derniers doivent avoir à l'esprit qu'un certain nombre d'outils ont été mis en place pour accompagner la transmission-reprise d'entreprise, en particulier le plan d'actions élaboré par l'Interconsulaire de l'Allier* et qui a fait l'objet de la signature d'une convention d'objectifs à l'occasion du forum Tous alliés pour transmettre et reprendre en juin 2006 (lire le MVE n°140, où sont détaillées les aides disponibles).

Quatre étapes de ce plan départemental ont été définies, qu'accompagneront divers outils de communication (promotion du dispositif, catalogue d'offres, annuaire de repreneurs potentiels, site Internet et guide Entreprendre en Allier, mode d'emploi) : l'audit de territoire réalisé en liaison avec les agents de développement territoriaux et les services de l'état ; la qualification des entreprises à reprendre ; la préparation de la transmission avec l'aide de diagnostics d'évaluation et de conseils personnalisés ; et l'accompagnement des repreneurs avant, pendant et après la reprise.

*** Chambres de commerce, chambre de métiers, chambre d'agriculture associées au Comité d'expansion économique et au Conseil général, etc.**

LA RN7 À L'HEURE DES DÉCISIONS

Les douze derniers mois ont permis de remettre la RN7 sous le feu des projecteurs. Désormais, c'est le temps des choix. Le point sur ce dossier.

En un an d'actions, d'événements et de lobbying, l'association "La N7 à 4 voies... Vite !", lancée en 2006 à l'initiative des CCI de Moulins-Vichy, du Roannais et de la Nièvre et qui milite pour la mise à 2 x 2 voies de la RN7 dans les meilleurs délais, a accompli un travail crucial. L'urgence de la rénovation de cet axe majeur est revenu sur le devant de la scène et l'association a fédéré responsables économiques et politiques. Ce sont d'ailleurs quelques-uns des acteurs de ce dossier (élus consulaires, parlementaires, préfets) que Jean-Philippe Duranthon, administrateur civil au ministère des Transports et officiellement mandaté pour lancer l'étude de faisabilité de la RN7, est venu rencontrer lors d'une visite dans l'Allier à la mi-avril. C'est ainsi que Philippe Treyve, au nom des élus consulaires de l'Allier, a eu une entrevue jugée « *positive* » avec Jean-Philippe Duranthon. Le but de cette visite était clair : recueillir les avis de tous, s'assurer de l'existence d'une volonté commune sur la RN7 et étudier la possibilité de réaliser les travaux, à l'horizon 2013, dans le cadre d'un partenariat public-privé (PPP) avec 50% du montant de travaux pris en charge par l'État et les 50 autres restant à la charge des Départements (trois sont concernés), des Régions (trois sont également parties-prenantes), voire des communautés d'agglomération. Le haut fonctionnaire devrait rendre son rapport au ministre à la mi-juillet et il sera bien entendu particulièrement attentif à ce que les collectivités s'engagent financièrement dans le projet, une condition *sine qua non* pour lancer le PPP.

Un rapport final en juillet

À noter aussi que le 7 juillet (date symbolique : 07.07.07 !), plus de 2.000 bikers prendront la route de Roanne à Lapalisse, une autre initiative destinée à attirer l'attention sur cet axe. ■

Pour tout renseignement : www.rn7a4voies.com

PLEINS FEUX SUR LES SERVICES À LA PERSONNE

Afin de montrer les enjeux que représente, pour les entreprises d'Auvergne, le secteur des services à la personne, une manifestation se tiendra le 28 juin prochain de 15 à 18 heures à la suite de l'assemblée générale de la Chambre régionale de commerce et d'industrie Auvergne (CRCIA), sur le thème *Les services à la personne : de nouvelles activités, de nouveaux besoins*. Sont prévus des vidéos, des témoignages de chefs d'entreprise sur leurs attentes et besoins, des informations réglementaires et pratiques (agréments, CESU, formation, certificats de compétences, comment créer une entreprise de services à la personne, modes de commercialisation, modèles européens). Tous renseignements auprès de la CCI-MV partenaire de l'opération.
À noter que *MVE* consacrera bientôt un dossier à ce thème.

LES Xe JOURNÉES RELATIONNELLES

Créées en 1995 par le GIE Industries et services du Bourbonnais et devenue biennale en 2001, les Journées relationnelles, à la foi, salon et convention d'affaires pour l'industrie, pour les services à l'entreprise et pour les travaux publics, sont désormais pilotées par une association que préside Bernard Chandioux, à l'origine de l'initiative, et qui reçoit le soutien de la CCI de Moulins-Vichy. Après neuf éditions au succès croissant (74 exposants en 2005, avec soirée de gala et remise des Trophées de la performance), les Journées relationnelles s'apprêtent à créer à nouveau l'événement, les 14 et 15 novembre au parc des Isles de Moulins-Avermes, où une centaine d'exposants sont attendus sur le thème *Réussir ensemble*. Les 4es Trophées de la performance y seront décernés.

BIENTÔT UN HÔTEL D'ENTREPRISES À MOULINS

Constatant qu'il existe, depuis plusieurs années, de nombreuses demandes émanant de créateurs, repreneurs ou développeurs d'entreprises pour des petits locaux à louer sur de courtes durées avant leur installation définitive, la CCI de Moulins-Vichy a mis en place, il y a quelques années, à douze kilomètres de Moulins, la pépinière d'entreprises de Montbeugny, laquelle a enregistré un bon succès.
Désormais, la demande porte sur des bureaux dits intelligents (connexion à toutes les techniques actuelles de communication) et situés dans un périmètre proche du centre-ville et de la gare SNCF de Moulins (à deux heures de Paris), à proximité des services compétents en création et en développement des entreprises (CCI, CEEA, Conseil général, etc.). Cette offre n'étant pas disponible à Moulins, la CCI de Moulins-Vichy lance un projet d'hôtel d'entreprises qui proposera ce genre de services dans l'hyper-centre de Moulins dans un bâtiment distinct de ses propres locaux mais contigu à ceux-ci.
Vont donc être créés sept bureaux et des salles de réunion et de travail, et un plateau non aménagé sera laissé libre pour accueillir un centre d'appel d'environ trente postes. De plus, à l'instar de ce qui se fait en pépinière d'entreprises, des services partagés pourront être mis en place en fonction des demandes (secrétariat, prise de message, envoi de courrier, réception, etc.).

SALON OUEST INDUSTRIES

La première édition de ce salon dédié à la sous-traitance industrielle se déroulera les 19, 20 et 21 juin au parc des expositions de Rennes, capitale d'une des régions les plus dynamiques de France (cinq pôles de compétitivité, 47.000 entreprises industrielles, dont des leaders nationaux, et 760.000 emplois directs). Pour la huitième fois, la CCI de Moulins-Vichy organise, à l'intention des ressortissants auvergnats, un stand collectif (fait de huit stands de 9 m² avec animations spécifiques). Des conférences sur les nouvelles technologies sont prévues et des rendez-vous avec les donneurs d'ordres peuvent être organisés sur l'espace rencontre de ce salon.

LE SAVOIR-FAIRE HUGUES-RAMBERT LABÉLISÉ

Créée en 1989 et reprise par son actuel dirigeant, Philippe Rabane, en 1997, l'entreprise Hugues-Rambert basée à Saint-Germain-des-Fossés et spécialisée dans la création, la fabrication et la restauration d'abat-jour vient de recevoir le label "Entreprise du patrimoine vivant". Décerné par le ministère des PME à une centaine d'entreprises dans l'Hexagone, il a pour but de mettre en valeur « *des entreprises détenant un savoir-faire particulier, rare, renommé ou ancestral, reposant sur la maîtrise de techniques dites traditionnelles ou de hautes technicités et circonscrit à un territoire* ». Une reconnaissance assurément, dont le personnel de cette PME (une quinzaine d'employés) « *a été très fier* », souligne Philippe Rabane. « *Cela nous pousse encore un peu plus à aller vers l'excellence* ».

L'hôtel George-V, à Paris, avec deux abats-jour Hugues-Rambert.

L'entreprise, qui fabrique deux types d'abat-jour – en tissu (80 % de la production) et contrecollé – maîtrise toutes les formes de plissage, juponnage, bordage, bouillonnage, de tendu, contre collage et coupe.Les étapes du plissage sont entièrement réalisées à la main, tout comme 80% du travail. Chaque année, de nouveaux modèles sont créés (que l'on peut voir sur la nouvelle version du site www.hugues-rambert.com), en partenariat avec des designers et des décorateurs connus. Actuellement, l'entreprise travaille principalement sur des marchés haut de gamme (palaces notamment) pour le compte d'entreprises de décoration, d'institutions et de quelques particuliers. Les produits Hugues Rambert sont diffusés sur le territoire national, mais également en Russie, Suisse, ou encore au Moyen-Orient.

UNE PREMIÈRE : UN STAND AUVERGNE À LA FOIRE D'ALGER

Pour le compte de CCI International Auvergne, la CCI de Moulins-Vichy avait déjà organisé des visites d'entrepreneurs de notre région à la Foire internationale d'Alger. Cette année, c'est donc une première ; elle a réservé, pour des entreprises d'Auvergne qui correspondent aux marchés locaux, un stand collectif. Rappelons que la prochaine Foire internationale d'Alger se tiendra du 2 au 7 juin prochain.

PROCHAINES PERMANENCES DE LA COFACE DANS LA CIRCONSCRIPTION

La déléguée aux procédures publiques de la COFACE (Compagnie d'assurances spécialisée dans l'assurance-crédit à l'exportation) sera présente sur le site de la CCI à Vichy le 16 mai prochain et sur le site de Moulins le 25 septembre prochain. Elle répondra aux demandes de renseignements des entreprises concernant notamment l'assurance des frais de prospection à l'international et les aides de l'État, avantageuses, disponibles en la matière. Rappelons que les démarches de prospection à l'exportation recouvrent la création de filiales, la participation aux salons, les rencontres d'acheteurs ou encore le regroupement de PME.

IP2
TELESURVEILLANCE
DIDIER LUMINET
Notre savoir-faire au service de votre sérénité
Télévigilance - Assistance aux personnes - Systèmes d'alarme - Gardiennage - Téléphonie - Automatisme
VV
SYSTEMES
59, rue des Cladets
03400 YZEURE
7 bis, Boulevard du Maréchal Juin
58000 NEVERS
Appelez-moi pour une étude confidentielle !!
Nevers 03 86 59 25 75
Moulins 04 70 46 33 46
SÉCURITÉ-ASSISTANCE 24h/24
INTERVENTION PRIVEE / SURVEILLANCE SECURITE / RONDE DE PREVENTION

COTTEL : JEAN DRAPEAU PASSE LE FLAMBEAU À FRANCK ALLILAIRE

Fondée rue Ampère à Cusset il y a soixante ans par deux frères, Pierre et Denis Cottel, reprise en 1988 par Laurent Tête et Jean Kowalczuck puis en 1996 par Jean Drapeau, l'entreprise éponyme, au départ fabricant de petits articles touristiques et de porte-clefs, s'est progressivement spécialisée et diversifiée dans l'objet publicitaire. Un domaine où elle affiche désormais plus de 5.000 références, vendues par plus de 2.500 distributeurs, notamment en France, en Angleterre, en Europe de l'Est et dans de nombreux pays africains, et via deux sites Internet (www.cottel.com et www.les-objets-publicitaires.com). Et c'est à soixante ans que Jean Drapeau a choisit de passer le flambeau, en mars dernier, en cédant Cottel à Franck Allilaire. Âgé de 36 ans et originaire de Bourges, ce dernier a exercé des métiers très proches de l'objet publicitaire, à savoir les vêtements de sécurité et la bagagerie, notamment en tant que directeur au sein de Bagster, société spécialisée dans les textiles pour motos (sacoches, pochettes, vêtements). Ses expériences passées, tant dans le sourcing (recherche de produits) en Asie que dans l'animation de réseaux de distribution européens, similaires à ceux de Cottel, devraient permettre à l'entreprise cussétoise, forte de 57 salariés et qui a réalisé 6,3 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2006, de poursuivre son développement. À noter que la transition se fait en douceur puisque Jean Drapeau assistera Franck Allilaire dans l'entreprise, tant en qualité d'actionnaire que d'accompagnateur.

VIVANCO VISE PLUS HAUT

Le groupe allemand Vivanco, multispécialiste de la connectique avec ou sans fil (équipements audio et vidéo, connections multimédia, accessoires de téléphonie) est présent dans une dizaine de pays. Détenu à 70% par un fonds de pension américain, il emploie environ 500 personnes en Europe, dont une quinzaine en région parisienne, à Suresnes, et environ 80 à Neuilly-le-Réal. Ce site bourbonnais fut d'abord celui de Génica, une société fondée par Emmanuel de Thé en 1979 à Moulins, implantée en 1984 à Neuilly, puis rachetée en 1999 par Vivanco.

Depuis le 1er février, après une carrière dans la grande distribution, où il a exercé plusieurs fonctions à l'international, David Le Moal est revenu chez Vivanco sept ans après l'avoir quittée pour prendre la direction générale de l'entreprise, dont il est maintenant le n°2. Une fonction qui fait désormais passer à cet actif trentenaire la moitié de la semaine dans l'Allier dans un pôle bourbonnais qui s'étend, à la sortie du bourg, sur plus de 4.000 m² (stockage et bureaux) et constitue une pièce maîtresse dans le dispositif du groupe. « *Le site a évolué vers une fonction de prestation et de logistique*, précise David Le Moal, *même si nous continuons à y produire 20% de notre production, le reste étant fabriqué en Chine. À titre de comparaison, Neuilly représente le 3e CA du groupe et, en 2005, nous avons livré, à partir de cette plate-forme, 5 millions de produits. La branche France a réalisé un chiffre d'affaires de 18 millions d'euros l'an passé. Notre objectif 2007 est à 21 millions et pourrait passer à 40 millions d'ici deux à quatre ans. Nous avons une très grosse capacité de développement autour de trois axes : vendre les produits Vivanco, vendre des produits à marques et enfin gérer des stocks globaux pour des clients comme la* FNAC *avec lesquels nous avons des contrats européens.* » Un secteur qui connaît une fulgurante expansion, soutenue notamment par la forte consommation de produits multimédias. Vivanco, qui est désormais le deuxième grossiste français dans son secteur, fabrique ainsi pour treize marques différentes parmi lesquelles Carrefour, Auchan, la FNAC ou encore Connexion. À la suite d'un appel d'offres européen, Vivanco est devenu aussi, il y a trois ans, l'un des fournisseurs d'accessoires de téléphonie fixe d'Orange. Une bonne santé et des marges de progression qui pourraient bien être bénéfiques également en termes d'emploi.

Découvrez l'aviron en groupe dans des "Bateaux Entreprise"

Séminaires, Salle de réunion et repas possibles

CLUB DE L'AVIRON
3-5, avenue de la Croix Saint-Martin – 03200 Vichy
Tél. 04.70.32.36.52 – Fax. 04.70.40.32.15.64
Mail : info@clubavironvichy.asso.fr

PARCOURS D'ENTREPRISE

LE SERVICE DÉTERCENTRE

Il y a dix ans, Jean-Christophe Mallet succédait en douceur à son père à la tête de l'entreprise cussétoise de produits et matériels d'hygiène, qui est toujours le n°1 régional de son secteur. Visite.

Quand on demande au directeur de Détercentre (DTC) comment il est arrivé dans l'entreprise, la réponse est simple : « *Je suis tombé dedans quand j'étais petit !* ». Il connaît par cœur cette société fondée en 1967 puis reprise peu après par son père Michel. Il a vu ce dernier « *mouiller la chemise pendant vingt ans* » pour amener DTC à la première place régionale de son secteur. De son bureau, Jean-Christophe Mallet aperçoit la maison de son enfance. L'entreprise comme la famille n'ont jamais bougé de la rue Olivier Grasset. L'ombre du père, désormais à la retraite, plane toujours. Le fils l'admet volontiers, sans aucun problème : « *Son expérience et ses conseils sont irremplaçables ; j'essaie de profiter de ce qu'il a mis en place. Je suis dans la continuité* ». D'où sa fidélité aux recettes paternelles. « *La stratégie n'a pas changé : faire du "rendement à l'hectare" en couvrant le territoire grâce à cinq commerciaux très fidèles – le dernier est rentré en 1998 – qui touchent, au cœur du tissu local, tous types de clientèles. Cela tranche avec la pensée unique, qui veut que l'on grossisse toujours plus, que l'on ait toujours plus de gros clients. Nous, nous basons notre démarche sur la proximité, la qualité et le service, c'est-à-dire être un interlocuteur pour le client, et bien le livrer, directement et par nos soins* ». En 1991, à la sortie du service militaire, titulaire d'un BTS, il entre, à la faveur d'un départ, à… DTC, où il fait ses classes comme commercial. Il aime ce métier, « *où l'on part le matin avec le compteur à zéro et où il faut aller chercher les clients un à un* ». Cinq années de terrain, puis chef des ventes, puis directeur, tout naturellement, au moment où le père passe le flambeau. L'« *aventure humaine* » se poursuit, « *avec le bonheur de travailler dans une petite structure* » au contact de ses commerciaux. « *C'est passionnant, et puis il y a encore tellement à faire, tellement de marges de progression.* »

Aujourd'hui, le groupe DTC (dont la filiale, Détercentre 63, est une entité distincte, pilotée par Patrice, le frère aîné de Jean-Christophe) réalise 4,3 millions d'euros de chiffre d'affaires (+28% en dix ans), dont 2,4 sur l'Allier, et emploie quinze personnes. Les produits d'hygiène représentent 90% du CA, contre 10% pour le matériel (auto-laveuses, aspirateurs, nettoyeurs haute pression…). Le métier a-t-il évolué en une décennie ? « *Les produits ont beaucoup évolué : systèmes de dilution, prédosages, etc. On tend aussi vers des produits qui intègrent de plus en plus la notion de développement durable. Au client, nous parlons de prix de revient, pas de prix d'achat. Il y a beaucoup de professionnels du prix, pas toujours du service.* »

Le conseil au client

Pour le directeur de DTC, le conseil aux clients est capital. Information sur la démarche HACCP en hôtellerie-restauration, procédures dans le domaine de la santé, nouvelles technologies, méthodes : autant d'éléments pour aller au-delà du triptyque « *javel, serpillière, balais-brosse* ». Avec 3.000 références produits, DTC, bien épaulé par ses fournisseurs nationaux et internationaux et membre d'un groupement d'achat, veut apporter à ses 2.500 clients bourbonnais (cafés-hôtels-restaurants, industrie, établissements scolaires, administrations, santé…), toute la professionnalisation du monde du nettoyage. Le service, encore et toujours.

Jean-Christophe Mallet, directeur de Détercentre.

FLASH-BACK

Cette rubrique, qui balaie l'actualité économique des dernières semaines, est nourrie d'informations recueillies par la rédaction de* MVE *ou puisées dans la presse, essentiellement dans* La Montagne *(L.M.)

● **34e SAISON AU PAL.–** Le parc d'attractions-loisirs animalier (PAL) de Saint-Pourçain-sur-Besbre, premier site touristique d'Auvergne avec 408.000 visiteurs en 2006, a rouvert début avril. La vedette de l'année est le Disque du soleil (un investissement d'un million d'euros), un plateau qui glisse sur un rail décrivant montées et descentes et qui procure des sensations inédites (sans maux de cœur) à ses quarante passagers. Autres nouveautés : des mini-stages de soigneurs, des visites en coulisse et diverses initiatives pédagogiques. Grâce à un fort réinvestissement annuel des différents acteurs du secteur (10% à 25% de leur chiffre d'affaires en moyenne), le marché est « *dynamique, toujours en progression et entré maintenant dans sa phase de maturité* », estime le dirigeant du PAL, Arnaud Bennet, également président du Syndicat national des espaces de loisirs, d'attractions et culturels (SNELAC), lequel regroupe 147 adhérents qui, en 2006, ont accueilli 65 millions de visiteurs et réalisé un chiffre d'affaires de deux milliards d'euros. *L.M.* et *Le Monde.*

La nouvelle attraction du PAL : le Disque du soleil.

● **CENTREXPO, VITRINE DE DÉSAMAIS.–** Salon annuel de Désamais Distribution, Centrexpo a connu une affluence record les 25 et 26 mars derniers sur le Parc des Isles d'Avermes, non loin du site de l'entreprise. Ce sont en effet 380 stands de fournisseurs de produits pour l'entretien, le bricolage ou encore la décoration, qui ont été visités par près de 6.000 professionnels du commerce spécialisés dans ces domaines. Désamais Distribution poursuit donc son développement, avec une extension de ses installations logistiques à partir de 2008, pour le centenaire de la droguerie Désamais (qui sera d'ailleurs fêté au prochain Centrexpo). *L.M.*

● **LE NOUVEAU CASINO DE BOURBON-L'ARCHAMBAULT EN CONSTRUCTION.–** C'est la dernière saison de jeux dans le casino édifié en 1989. Son exploitant, le groupe Viking, transférera ses activés, à l'automne prochain, dans un nouveau bâtiment en bordure de la rocade. Un espace jeu unique réunira les grands jeux classiques et les machines à sous, il voisinera aussi avec un restaurant et une salle de spectacle pouvant accueillir 450 spectateurs. *L.M.*

Indicateurs économiques

Parce que les indicateurs économiques de base sont devenus d'un usage quotidien pour la gestion de l'entreprise, *MVE* publie les plus significatifs recueillis auprès des centres de documentation de la CCI-MV.

- Prix à la consommation (base 100 en 1998) : **115,04** (mars 2007), variation de **+1,2%** sur 12 mois, taux d'inflation sur 2005 = **1,7%**.
- Indice des loyers (qui se substitue à l'indice du coût de la construction comme référence pour la révision des loyers en cours de bail dans le parc locatif privé) : **107,13** (4e trimestre 2006).
- Plafond mensuel de la sécurité sociale 2007 : **2.689**€.
- SMIC horaire brut à compter du 01.07.06 : **8,27**€.
- Taux de chômage dans l'Allier en février 2007 : **8,6%** (Auvergne : **7,7%** ; France : **8,4%**).

● **BONNE ANNÉE 2006 POUR POTAIN.–** Grâce à cinq millions d'euros d'investissement (dont une nouvelle chaîne de peinture) et à 70 embauches en CDI (soit 400 au total), le numéro un mondial des grues à tour a augmenté de 20% son volume de production. Une progression qui devrait se poursuivre grâce à un carnet de commandes plein pour les six mois à venir, indique son directeur, Hervé Greusard. *L.M.*

● **LA FILIÈRE BOIS S'INSTALLE À SAINT-LOUP.–** La société Wood Pellets Industry, fondée par deux Bourbonnais et un Allemand, va construire, sur le parc logistique des Écherolles, une usine de 4.500 m² qui devrait produire, à partir du second semestre 2008, de 100 à 150.000 tonnes de granulés de bois, obtenus par transformation de copeaux, sciures, écorces et autres sous-produits et déchets de l'industrie du bois (seulement 70.000 tonnes sont actuellement produites en France) et destinés à alimenter des chaudières domestiques et industrielles dans toute l'Europe de manière plus écologique et économique que le fioul. Il s'agit d'un investissement de vingt millions d'euros avec une vingtaine d'emplois à la clé. *L.M.* et *La Semaine de l'Allier.*

● **VVA ET SON CENTRE THERMOLUDIQUE.–** La communauté d'agglomération Vichy Val d'Allier (VVA) vient de lancer un appel à candidatures pour la maîtrise d'œuvre de son centre de thermoludique, dont l'ouverture est prévue pour 2009. Installé en partie dans une aile inoccupée et dans le parc du Grand établissement thermal, composé d'un espace de détente et de remise en forme, d'un espace thermoludique intérieur et d'un autre extérieur, ce projet, d'une capacité de 200 personnes par jour (soit une fréquentation annuelle comprise entre 110.000 et 120.00 personnes), représente un investissement de 6,5 millions d'euros (dont 2,225 subventionnés). *L.M.*

● **L'ESPOIR EST REVENU À VICHY FOIREXPO.–** Après une année d'interruption, la foire-exposition vichyssoise a rouvert ses stands et attiré de nombreux visiteurs. Malgré un premier bilan contrasté chez les exposants, Philippe Cassan, le directeur, est plutôt optimiste. Il promet d'améliorer la formule le troisième week-end d'avril 2008, en reprenant et en développant l'idée du village nautique, qui a bien plu, et en révisant le système des chèques-cadeaux à dépenser sur place. *L.M.* ■

Erratum Guide pratique

Quelques "coquilles" se sont malencontreusement glissées dans le *Guide pratique* encarté dans notre précédent numéro. Ainsi, sur les pages consacrées à Entreprendre en France, il faut lire, en page 4, Créer – Reprendre une entreprise (Contact : Unité Entreprendre en France – Téléphone : 04.70.35.40.36 – Mail : territoire-commerce-tourisme@moulins-vichy.cci.fr). Pour "Réussir son projet d'entreprise" et la formation « 5 jours pour entreprendre », il faut lire, contact : Unité Entreprendre en France (téléphone : 04.70.35.40.36 – Mail : territoire-commerce-tourisme@moulins-vichy.cci.fr). Pour "Aider les jeunes entreprises à grandir", le contact est Moulins Initiative (Téléphone : 04.70.35.40.36 – Mail : moulins-initiative@moulins-vichy.cci.fr) ou Vichy Initiative (Téléphone : 04.70.35.40.36 – Mail : vichy-initiative@moulins-vichy.cci.fr). Enfin, à la page 23, dans la rubrique "Bénéficier des services de la plate-forme d'initiative locale", le téléphone est le 04.70.35.40.36.

LES NOUVEAUX PFIL

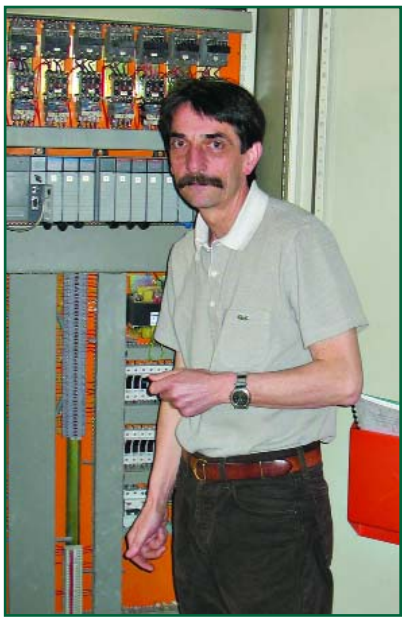
Relayés par la CCI, les prêts sans intérêt, entre 5.000€ et 15.000€ en moyenne, des Pfil (Plates-formes d'initiative locale) Moulins Initiative et Vichy Initiative aident à la création-reprise d'une entreprise commerciale ou de service. Nouveaux témoignages.

Laurence Méchin (PMS, Gennetines)

Auxiliaire de vie à la mairie de Moulins, mais titulaire d'un CAP de vente, Laurence Méchin souhaitait revenir au commerce pour être à son compte. La CCI de Moulins-Vichy et le réseau Transcommerce lui ont permis de trouver une affaire à proximité : la reprise du PMS (Point multiservice) de Gennetines. « *Dans le magasin, il y avait beaucoup de choses à rénover, une pièce à aménager pour créer une salle de restaurant bien à part, du matériel (telle la caisse enregistreuse) à remplacer*, estime Laurence Méchin. *Cela représente pas mal de frais, sans oublier que le fait de tenir un tabac nécessite, pour un jeune couple comme nous, un apport personnel important. Dans ces conditions, on apprécie d'avoir un prêt de Moulins Initiative, la seule aide que nous ayons eue. Sans cela, nous aurions dû demander un prêt "brasseur", qui implique certaines contraintes vis-à-vis des fournisseurs de boissons.* » Laurence Méchin a ouvert son PMS début avril et elle compte vite élargir ses services (au-delà du bar-restaurant-épicerie-tabacs-services de communications informatiques) en créant un point Poste.

Patrice Reliant (Prélec, Saint-Yorre)

Entré chez SEDIVER en 1976, Patrice Reliant a souhaité partir de lui-même début 2006 afin de fonder sa propre société. Il a donc négocié avec son employeur une formation à la thermographie par infra-rouge qui permet d'effectuer de la maintenance préventive sur les installations électriques (armoires et réseaux), une technique dont il avait découvert les nombreux avantages en tant que responsable du service maintenance de Sediver, où il avait une trentaine de personnes sous sa responsabilité. « *J'ai été accompagné dans mon projet par la cellule de reclassement de SEDIVER, la SOFRED, le CEEA et la CCI de Moulins-Vichy, qui ont travaillé main dans la main. La CCI a également été un partenaire efficace pour ma formation à la création d'entreprise et aux TIC. J'ai créé l'EURL Prélec en avril 2006 dans un local vacant de SEDIVER (l'ancien service électricité, justement) et je viens de la transformer en SÀRL en m'associant à Patrick Kolasinski, un autre ancien de SEDIVER, pour racheter ce local. C'est grâce à un prêt PFIL de 5.000€ que nous allons pouvoir l'aménager. Pour démarrer, la SEVES, repreneur de SEDIVER, nous a confié des commandes pour le Brésil et la Chine, et nous avons établi une collaboration informelle avec un bureau d'études et une société de mécanique du bassin vichyssois pour proposer des produits automatisés clés en main. C'est maintenant, dans un deuxième temps, que nous allons proposer aux entreprises le contrôle par thermographie infra-rouge, un contrôle déjà rendu obligatoire par certaines compagnies d'assurance.* »



Pierre Saint-Jean (TDTI, Châtel-Montagne)

Salarié depuis 1991 d'une entreprise bourbonnaise sous-traitante d'EDF pour le dessin industriel, Pierre Saint-Jean a quitté celle-ci en bons termes en 2006 pour créer, à 40 ans, sa propre entreprise en négociant sa prime de départ contre le matériel informatique sur lequel il travaillait chez lui à Marseille. « *Je voulais aussi me rapprocher de ma famille, qui réside en région parisienne, tout en m'installant à la campagne dans ce Bourbonnais qui m'avait plu. J'ai donc prospecté en Creuse et dans l'Allier : j'ai trouvé une maison à Châtel-Montagne par Internet il y a un an et demi et je me suis rapproché d'une entreprise du BTP qui pouvait me fournir de premières commandes. J'ai ensuite créé TDTI (Topographie Dessin Technique Informatisés) et souscrit un premier prêt bancaire (22.000€) pour m'équiper d'un logiciel de dessin et surtout de matériel de topographie, très coûteux. Dans un deuxième temps, j'ai voulu m'équiper d'un second logiciel de dessin, plus orienté architecture, et d'un véhicule d'occasion, et c'est là que la PFIL, sur laquelle la CCI m'avait orienté dès mon inscription au registre du commerce et des sociétés, m'a donné son coup de pouce, un prêt sans intérêt de 6.000€ sur trois ans.* » Ainsi équipé et travaillant seul depuis son domicile, Pierre Saint-Jean peut proposer ses services avec rapidité, sérieux, compétence et prix avantageux.

Sonia Veyres (Le Jardin d'antan, Souvigny)

Après dix années de commerce dans les fruits et légumes comme aide familiale de sa mère sous le marché couvert de Moulins et après avoir élevé deux enfants, Sonia Veyres, Avermoise d'origine, a voulu reprendre un métier en 1999 : « *Je voulais être fleuriste mais, à mon âge, cette formation m'était fermée. Je me suis donc orientée vers la culture sous abri et j'ai été embauchée par l'horticulteur chez qui je préparais mon diplôme en alternance avec le LPA de Neuvy-lès-Moulins. J'y suis restée jusqu'en octobre dernier, date à laquelle j'ai voulu me mettre à mon compte en fleuristerie, car la culture et la préparation des commandes en horticulture devenaient pénibles, à quarante ans passés. C'est la Chambre de métiers, dont dépend cette branche, qui m'a guidée pour mon installation à partir du 1er mai, stage de gestion compris, et qui m'a orientée sur la CCI pour l'aide de la PFIL, la seule que j'aie pu obtenir. Je bénéficie d'un prêt de 5.500€ sans intérêts sur trois ans qui va me permettre d'avoir un peu de stock et de la trésorerie. Une bouffée d'air indispensable par rapport au remboursement d'un autre emprunt (50.000€ pour l'achat et la rénovation du local, une mercerie fermée il y a deux ans et située juste en face de l'abbatiale).* » ■

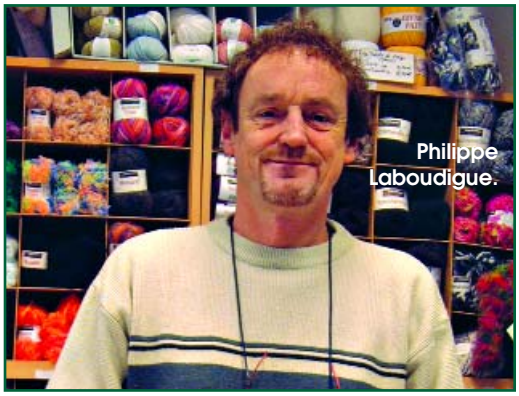
LASER 03
L'Intérim Autrement
La SOLUTION à vos BESOINS de main d'œuvre temporaire
MOULINS - 20, Avenue Meunier - Tel: 04 70 35 36 36
MONTLUCON - 126, Bd de Courtais -Tel: 04 70 08 21 51
VICHY - 12, Rue Pasteur - Tel: 04 70 98 69 87

VICHY COMMERCE : LE RENOUVEAU ASSOCIATIF

Depuis 2006, la station thermale a retrouvé une association de commerçants à la mesure de son potentiel : Vichy Commerce. Bilan et perspectives avec deux de ses responsables

Jean-Michel Baud.

Présidée par l'opticien Jean-Michel Baud, Vichy Commerce réunit maintenant près de 200 adhérents et regroupe d'autres associations, telles celles des commerçants du centre commercial des Quatre-Chemins et du Nouveau marché couvert (en 2006). « *Notre communication est assurée par Vichy Promotion et nous travaillons en collaboration avec la CCI de Moulins-Vichy, la Ville de Vichy, le Groupement des métiers de l'hôtellerie, le centre commercial des Quatre-Chemins et l'Office de tourisme,* précise Jean-Michel Baud. *Nos actions en 2006 — Fête des mères (avec distribution de roses), prix hippique Vichy Commerce et quinzaine commerciale de fin d'année (avec trois voyages de rêve en premiers prix) — ont été bien accueillies. Notre but est de développer cela en 2007.* » Pour rencontrer d'autres responsables d'associations et trouver de nouvelles idées, la jeune association s'est déplacée lors d'un voyage organsié par la CCI-MV au Congrès national du commerce urbain qui se tenait à Roanne en mars dernier. « *Nous avons appris beaucoup au cours de ces deux jours,* relève Philippe Laboudigue, qui assure le relationnel au sein de Vichy Commerce, *et nous avons particulièrement retenu les formules de chèques-cadeaux, de parking privé, de braderie ou encore de site Internet, un projet que nous aimerions bien réaliser rapidement.* » Pour ces projets, l'association ne dispose pas encore, faute de subventions extérieures, de finances conséquentes ni de locaux en propre ; « *mais, tous très pris par nos professions respectives, nous pouvons heureusement compter sur l'appui des services de la CCI de Moulins-Vichy, efficace pour le suivi des dossiers administratifs, les conseils ou encore la logistique des actions* », soulignent nos deux interlocuteurs. ■


Philippe Laboudigue.

La Malle-Poste

ACHAT-VENTE

EXPERTISE

Livres anciens :
régionalisme, littérature, gravures…

Ouvert mardi, mercredi, vendredi et samedi
de 10h à 12h et de 15h à 19h

78, rue du Pont-Ginguet (à côté du Sacré-Cœur) – 03000 MOULINS
Christian Fradin – Magasin : 04.70.34.21.39
Château des Écherolles : 04.70.43.06.20

LES DOCUMENTS COMMERCIAUX ET LES MENTIONS OBLIGATOIRES

Quelles sont les mentions qui doivent figurer sur les documents d'une entreprise ? Le point.

Le cadre général

L'article 72 du décret 84-406 du 30 mai 1984 stipule que toute personne immatriculée au registre du commerce indique sur ses factures, notes de commande, tarifs et documents publicitaires, ainsi que sur toutes correspondances et tous récépissés concernant son activité et signés par elle ou en son nom :

➤ son nom ou sa dénomination sociale.

➤ le numéro d'identification SIREN (délivré par l'INSEE au moment de l'immatriculation). Attention : son défaut est puni d'une amende pouvant aller jusqu'à 750€.

➤ La mention RCS suivi du nom de la ville où se trouve le greffe où elle est immatriculée. Le cas échéant sa qualité de locataire–gérant.

➤ Si c'est une société commerciale dont le siège est à l'étranger, sa dénomination, sa forme juridique, le lieu de son siège social, et, s'il y a lieu, son numéro d'immatriculation dans l'État où elle a son siège. Le cas échéant sa qualité de locataire-gérant.

La liste des documents sur lesquels doit figurer le numéro du registre du commerce est limitative ; cette indication n'est donc pas exigée sur des emballages ou enveloppes imprimées.

Les sociétés commerciales

Pour ces dernières, des mentions spécifiques viennent s'ajouter. Leur dénomination sociale doit en effet être précédée ou suivie de leur forme sociale. Ainsi, « SARL Dupont » et le montant du capital social. Pour les sociétés en liquidation, les papiers et documents commerciaux doivent porter la mention « société en liquidation » en précisant le nom du liquidateur.

D'autres mentions sont facultatives, comme l'adresse du siège social, le code APE (activité principale exercée) ou le numéro de TVA intracommunautaire (qui est en revanche obligatoire sur les factures).

Certains professionnels doivent mentionner des informations complémentaires propres à la réglementation de leur activité.

Important : **les courriers électroniques** qui s'analysent comme des documents commerciaux **doivent respecter ces mentions obligatoires**.

Les mentions sur les documents publicitaires

Toute publicité doit mentionner le nom et l'adresse de la personne physique ou morale qui l'a apposée ou fait apposer. Depuis la loi du 28 novembre 1969, le papier blanc n'est plus réservé aux pouvoirs publics : il peut-être utilisé pour les affichages publicitaires à condition que les caractères et illustrations soient de couleur et qu'aucune confusion ne soit possible.

L'entreprise qui souhaite distribuer des tracts publicitaires sur la voie publique doit en plus respecter l'obligation qui lui est faite d'indiquer sur les documents imprimés :

➤ le nom et l'adresse de l'imprimeur (donc si l'entreprise imprime elle-même ses documents publicitaires, elle doit indiquer son nom et son domicile).

➤ La mention « ne pas jeter sur la voie publique ».

Enfin, la loi du 4 août 1994 impose que les messages publicitaires soient formulés en langue française. ■

Amende en cas de non-dépôt des comptes

En application du décret 2006-1566 du 11 décembre 2006, le non dépôt au greffe, dans le mois qui suit leur approbation, des comptes annuels et du rapport de gestion pour les sociétés commerciales (SARL, EURL, SA, SASU) est puni d'une contravention de cinquième classe, d'un montant de 1.500€.

Insertion dans des annuaires : redoublez de vigilance !

MVE s'en est plusieurs fois fait l'écho (lire notamment notre précédent numéro) : les arnaques à la pub se multiplient et se diversifient. Comme nous le faisons régulièrement dans ces colonnes, la Direction générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes (DGCCRF) recommande de faire preuve de la plus grande vigilance vis-à-vis de ce genre de sollicitations et d'examiner avec soin les propositions d'insertions dont la diffusion n'est pas toujours démontrée.

Pour tout renseignement à la DGCCRF : Tél : 01.44.49.23.91. Mail : jean-gerard.perulhe@dgccrf.finances.gouv.fr

entrepreneurs,
faites le choix de
l'économie numérique

LES MODULES DU PASSEPORT POUR L'ÉCONOMIE NUMÉRIQUE

Évoqué dans notre précédent numéro, le programme "Entrepreneurs, faites le choix de l'économie numérique", animé par L'Atelier des TIC, se poursuit. Détail des prochaines sessions et de leur contenu.

Le pack créateur

Montrer aux participants les usages professionnels d'Internet dans la phase de création ou de reprise d'une activité.
Session à Vichy le 8 juin.

Le pack communication

Montrer aux entreprises désirant optimiser leur utilisation professionnelle de l'Internet dans leurs relations avec leur partenaires comment communiquer professionnellement grâce à Internet, se faciliter ses relations avec l'Administration, montrer son entreprise sur Internet.
Sessions à Vichy le 11 juin et à Moulins le 21 juin.

Le pack Mon entreprise sur le web

Montrer aux participants les usages professionnels d'Internet comme outil de dialogue et de communication avec son environnement professionnel, comme outil de présentation de son entreprise, de mise en scène de son savoir-faire, comme outil de vente à distance.
Session à Vichy le 4 juin et le 14 juin et à Moulins le 24 mai et le 25 juin.

Le pack Informatiser ma gestion d'entreprise

Présenter aux participants une démarche de découverte des fonctionnalités des logiciels de gestion commerciale et des logiciels de comptabilité. Leur donner les éléments fondamentaux d'analyse de besoins pour leur permettre de formuler leur projet d'informatisation.
Session à Vichy le 7 juin.

Le pack débutant

Montrer aux entreprises ne disposant d'aucune connaissance dans les TIC et en recherche du premier équipement technologique comment choisir un matériel efficace, se connecter à Internet, s'informatiser.
Sessions à Vichy le 28 mai et le 18 juin et à Moulins le 28 juin.

Le pack évolution

Sensibiliser les entreprises pratiquant déjà à titre professionnel les TIC et désirant faire évoluer leur système d'informations pour répondre à de nouveaux besoins. Mettre l'entreprise en réseau, sécuriser son système informatique, être mobile grâce aux "portables".
Session à Moulins le 31 mai.

AÉRODROME DE MOULINS-MONTBEUGNY : DU MOUVEMENT SUR LA PISTE

Une nouvelle couche d'enrobé sur les parkings et sur la piste : l'aérodrome de Moulins-Montbeugny, géré par la CCI de Moulins-Vichy, connaît en ce moment une mue très attendue. Pas d'allongement prévu pour cette piste de 1.300 m x 30 m, mais une réfection totale, qui sera finie courant juin et que tous les utilisateurs de ce superbe équipement apprécieront. À commencer par les visiteurs des journées portes ouvertes organisées, **les 9 et 10 juin**, par la Fédération des associations aéronautiques moulinoises (FAAM) regroupant toutes les associations de la plate-forme et qui permettra au public d'effectuer des baptêmes de l'air. **Courant juillet** (la date sera précisée ultérieurement), l'aérodrome va également proposer des journées de sensibilisation et de découverte du milieu aéronautique en direction notamment des adolescents (14-18 ans). Enfin, **les 29 et 30 septembre**, aura lieu la cinquième édition des **Envolades**, une manifestation organisée par la FAAM et Les Montgolfières du val d'Allier, avec le soutien logistique de la CCI et de l'Armée de l'air. Une cinquième édition qui présente une très belle affiche avec la patrouille Cartouche Doré (vol acrobatique sur des appareils Epsilon), une simulation de combat aérien 14-18, une patrouille de Pitt's (avions biplans de voltige), ainsi qu'un Alphajet qui fera des démonstration en solo. Sans oublier bien sûr la présence de 25 montgolfières à bord desquelles des baptêmes seront possibles ainsi qu'en avion, ULM, planeur et hélicoptère.

Pour tous renseignements et réservations : 04.70.20.03.79

Vous voulez transmettre votre entreprise ?
Son futur dirigeant est peut-être l'un de vos collaborateurs.

60 jours sur 12 mois pour accompagner les repreneurs vers le métier de dirigeant ...

L'ECOLE DES MANAGERS
AUVERGNE

une formation sur mesure pour les repreneurs.

Contact :
04 73 60 46 55
edm@auvergne.cci.fr

COMMISSION EUROPÉENNE
Fonds social européen

Les CCI d'Auvergne
Représenter et servir l'Entreprise

Le PAL
PARC D'ATTRACTIONS & PARC ANIMALIER

Une journée exceptionnelle à vivre en famille…

Une journée au PAL c'est la découverte de plus de 25 attractions spectaculaires, plus de 500 animaux des 5 continents et des spectacles animaliers à vous couper le souffle (otaries, rapaces en vol et perroquets).

Nouveautés 2007 :

- **Le disque du soleil**
  Sensations garanties avec cette attraction à mi-chemin entre un roller-coaster et un bateau pirate.
- **La vallée des loups**
  un nouvel espace spectaculaire pour des fascinants carnivores.
- **Le tapis magique**
  Un nouveau film 3D dynamique pour un voyage au pays des génies.

03290 DOMPIERRE-SUR-BESBRE
Tél. 04.70.42.03.60 – Site: www.lepal.com

LOGIL : encore un nouveau service !

Pour la recherche de vos financements immobiliers, CREDICIl vous propose :

Logil

- un interlocuteur unique pour l'ensemble de votre recherche
- l'assurance d'un financement optimisé et sécurisé
- le montage du dossier de financement auprès de la banque
- la suppression des frais de dossiers par les banques partenaires
- des conseils pratiques, neutres et objectifs
- … et c'est un service gratuit !

CREDICIL

… et toujours : prêts 1% Logement, logements locatifs, services CIL Pass Mobilité et CIL Pass Assistance

Rendre le 1% Logement plus intéressant !

MOULINS : 04.70.46.12.98 VICHY : 04.70.97.49.10 MONTLUÇON : 04.70.28.40.22

*Un service **de qualité** pour toutes les entreprises*

SAV 7J/7 **DÉPÔT GRATUIT**

disTaub

DISTRIBUTION AUTOMATIQUE DE BOISSONS

chaudes et froides
fontaines à eau - confiseries
sandwiches & produits frais

L'esprit service

04 70 31 71 42
fax : 04 70 96 23 85

www.distaub.fr
e-mail : salu@distaub .fr

Z.I. Vichy Rhue - 03300 CREUZIER-LE-VIEUX